

■ **BLU HOTELS** / Oltre 30 strutture in 26 destinazioni tra mare, lago e montagna: in atto un processo di riqualificazione per il leader del settore, prima catena italiana per numero di camere

Una proposta di qualità per famiglie e realtà corporate

Incoraggianti i dati della ripresa post pandemia ma "i players del settore alberghiero italiano devono rinnovarsi per evitare di essere assorbiti dai grandi gruppi stranieri"

L'arte dell'accoglienza e dell'ospitalità sono tipicamente italiane e per eccellere a livello internazionale nel campo del turismo, il settore alberghiero ha un ruolo importante. In questo contesto si inserisce Blu Hotels, da quasi trent'anni protagonista nel mondo delle vacanze italiane con un'offerta di hotel in grado di soddisfare tutti i gusti, grazie a location suggestive ed eleganti presenti nelle più prestigiose località turistiche. Presidente e amministratore delegato del Gruppo è Nicola Risatti, Cavaliere del Lavoro, bresciano, classe 1965, che nel 1993 fonda con il cugino Fabrizio Piantoni la catena alberghiera. Da vero amante della montagna, Risatti è allenato a percorrere sentieri talvolta impervi, puntando a vette sempre più alte, attitudine che si riflette anche nelle scelte alla guida di Blu Hotels, che ha raggiunto oggi la soglia di oltre 30 strutture, prima catena italiana per numero di camere (fonte Horwath HTL Italy) e leader di mercato per quanto riguarda fatturato e numero di strutture presenti in 26 destinazioni tra mare, lago e montagna. La mission di Blu Hotels è fondata su quattro valori, che rappresentano l'essenza del territorio: Costume, Cultura, Cibo e Convivialità. L'obiettivo è quello di lasciare ai propri clienti dei ricordi indelebili e delle emozioni che vadano al di là della qualità del soggiorno e dell'attenzione alle esigenze, motivo per il quale, per migliorare ulteriormente la

qualità dell'offerta, da diversi anni è in atto un processo di ristrutturazione e riqualificazione di molte delle strutture.

Il target di riferimento di Blu Hotels è la famiglia con bambini, alla quale viene proposto il miglior rapporto qualità/prezzo per una settimana di vacanza. Oltre 70.000 sono le famiglie che aderiscono al programma "Blu Tribe", basato su un sistema di accumulo punti ogni volta che si soggiorna presso una delle strutture del Gruppo, con numerosi vantaggi e scontistiche a loro riservate. Negli ultimi anni Blu Hotels ha inoltre scelto di orientarsi verso nuove tipologie di servizi, dando vita a "BH Collection", una proposta ambiziosa che riunisce strutture di alto livello suddivise tra boutique hotel, business hotel, design hotel e un bagno ristorante a Forte dei Marmi. Un mix di soluzioni innovative per rispondere alle esigenze non solo di chi viaggia per svago, famiglie con bambini, giovani e coppie, ma anche per tutte quelle realtà corporate che possono trovare sale meeting dotate di attrezzature all'avanguardia e location esclusive adatte ad ogni tipo di evento. Blu Hotels è infatti in grado di garantire soggiorni tailor made, all'insegna del comfort, della cortesia e della cura dei dettagli, forti di una tradizione trentennale ma con una marcata impronta innovativa, rappresentata dalla digitalizzazione del sistema di prenotazione sia attraverso

il sito internet, sia sui motori di ricerca. Il 65% del fatturato viene sviluppato sui canali diretti (web e call center), mentre attraverso i

principali operatori europei sono vendute le camere per il mercato internazionale.

Nel 2021, il Gruppo ha registrato un fatturato di 44,8 milioni di Euro (+27.7% rispetto all'anno precedente), con un tasso di occupazione medio delle camere del 61%. Numeri incoraggianti, che trovano riscontro positivo anche nelle previsioni per l'anno in corso, che indicano un incremento del fatturato sino a 65,1 milioni, con livelli addirittura superiori al 2019 a fronte di una leggera contrazione delle presenze, compensata da un significativo aumento delle tariffe medie.



Il Cavaliere del Lavoro Nicola Risatti, Presidente di Blu Hotels



Il Park Hotel Casimiro di San Felice del Benaco (BS)

La sfida del settore alberghiero

Blu Hotels è un Gruppo solido, che raccoglie hotel, villaggi e resort a 4 e 5 stelle, con quasi 1.300 dipendenti e che, sotto la guida del Cav. Nicola Risatti, nato e cresciuto nell'albergo di famiglia a Limone sul Garda, imparando l'arte dell'ospitalità dal nonno e dal papà, è diventato negli anni uno dei punti di riferimento nazionali nel campo dell'ospitalità alberghiera. Il modello italiano però presenta delle criticità, come osserva Risatti. "Nonostante uno stock alberghiero tra i più vasti al mondo, solo una piccola percentuale (12%) è riunito in catene alberghiere, mentre in altri paesi si raggiunge anche il 40%". Questo chiaramente rappresenta un freno alla crescita, in quanto non è più sostenibile, per come si sta evolvendo il mercato alberghiero mondiale, uno schema funzionale con una o due strutture acquisite all'anno, come ha fatto BH negli ultimi quindici anni. Sarebbe necessaria un'aggregazione tra i principali player italiani per competere a livello internazionale - prosegue Risatti - l'aggregatore potrebbe essere, ad esempio, Cassa depositi e prestiti attraverso i fondi FT1 e FT2 e CDP Equity, che hanno risorse e potenziale per creare un campione italiano in grado di competere a livello internazionale". Blu Hotels ha una forte vocazione internazionale con molte presenze straniere e raccoglie sotto il suo brand diverse realtà alberghiere, cosa che gli ha permesso di resistere alle difficoltà create dalla pandemia. Ma per continuare ad essere competitivi è essenziale che i players del settore alberghiero italiano crescano di dimensioni per evitare di venire assorbiti dai grandi gruppi stranieri. "Il mercato ha già perso alcune catene alberghiere - afferma preoccupato Risatti - bisogna superare i personalismi imprenditoriali e fare squadra, ma soprattutto bisogna fare presto, procedendo ad aggregazioni prima che altri intervengano nell'acquisizione di altre imprese nel nostro Paese".

Un altro terreno importante su cui si gioca la sfida nel settore alberghiero è quello del personale: dopo due anni di fermo, con aperture e chiusure a singhiozzo, molti lavoratori hanno deciso di puntare su professioni più sicure e meno impegnative dal punto di vista degli orari. Adesso che la ripresa è tangibile, si assiste al paradosso che cresce l'offerta di lavoro, ma si fatica a trovare candidati, come sostiene anche Risatti. "Ad oggi mancano le figure professionali e un aiuto agli imprenditori per reperire sia personale qualificato, sia giovani alla prima esperienza, ma con la voglia di crescere in questo settore". Una criticità che rischia di tarpare le ali ad uno dei settori che tradizionalmente fanno da traino all'economia del nostro Paese.